

EXHIBIT D

N. 1371/00 Reg. Dec.

REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
IL TRIBUNALE AMMINISTRATIVO REGIONALE DEL
LAZIO
- Sezione Prima -

costituita dai sig.ri

Mario Egidio Schinaia	Presidente
Alberto Novarese	cons. est.
Nicola Gaviano	consigliere

ha pronunciato la seguente

SENTENZA

sui ricorsi:

n. 11644/2000 proposto dalla OTIS spa - in
persona del suo Consigliere delegato ing.
Aurelio Arpinati, rappresentata e difesa dagli
avv.ti Mario Siragusa, Filippo Amato e dal prof.
Salvatore Alberto Romano ed elettivamente
domiciliata presso lo studio di quest'ultimo in
Roma, C.so Vittorio Emanuele II n. 284;

n. 11603/2000 proposto dalla CEAM srl- in
persona del suo Consigliere delegato sig. Pietro
Mazzacurati, rappresentata e difesa dagli avv.ti
Mario Siragusa, Filippo Amato e dal prof.
Salvatore Alberto Romano ed elettivamente



2

domiciliata presso lo studio di quest'ultimo in
Roma, C.so Vittorio Emanuele II n. 284;

n. 11790/2000 proposto dalla SCHINDLER spa, in
persona dell'Amministratore delegato ing.
Giuseppe Lupo, rappresentata e difesa dagli
avv.ti Piero D'Amelio, Priscilla Petitti e
Claudio Tesauo, ed elettivamente domiciliata
presso lo studio del primo in Roma, via della
Vite 7;

n. 12091/2000 proposto dalla soc. KONE Italia
spa in persona del legale rappresentante dott.
Roberto Pecchioli, rappresentata e difesa
dall'avv. prof. Andrea Guarino e dagli avv.ti
Vanda Martelli e Antonio Rossi, ed
elettivamente domiciliata presso il primo in
Piazza Borghese 3 (studio legale Guarino);

n. 11796/2000 proposto da CIOCCA srl in persona
del legale rappresentante sig. Bruno Ponzano,
rappresentata e difesa dall'avv.to prof.
Giuseppe Franco Ferrari, avv.ti Enrico Adriano
Raffaelli, Paolo Todaro ed elettivamente
domiciliata presso lo studio Rucellai &
Raffaelli di quest'ultimo in Roma via Lucrezio
Caro 50;

n. 11802/2000 proposto da MASPERO ELEVATORI srl
in persona del legale rappresentante sig.
Libero Maspero, rappresentata e difesa
dall'avv.to prof. Giuseppe Franco Ferrari,
avv.ti Enrico Adriano Raffaelli, Paolo Todaro
ed elettivamente domiciliata presso lo studio

M

Rucellai & Raffaelli di quest'ultimo in Roma
via Lucrezio Caro 50;

n. 11810/2000 proposto da Mario e Paolo Bosisio
srl in persona del legale rappresentante sig.
Mario Bosisio, rappresentata e difesa
dall'avv.to prof. Giuseppe Franco Ferrari,
avv.ti Enrico Adriano Raffaelli, Paolo Todaro
ed elettivamente domiciliata presso lo studio
Rucellai & Raffaelli di quest'ultimo in Roma
via Lucrezio Caro 50;

n. 11813/2000 proposto da DALDOSS ELEVETRONIC
spa rappresentata e difesa dall'avv.to prof.
Giuseppe Franco Ferrari, avv.ti Enrico Adriano
Raffaelli, Paolo Todaro ed elettivamente
domiciliata presso lo studio Rucellai &
Raffaelli di quest'ultimo in Roma via Lucrezio
Caro 50;

n. 11816/2000 proposto da ELEVAT ASCENSORI srl
in persona del legale rappresentante sig.
Maurizio Pisà, rappresentata e difesa
dall'avv.to prof. Giuseppe Franco Ferrari,
avv.ti Enrico Adriano Raffaelli, Paolo Todaro
ed elettivamente domiciliata presso lo studio
Rucellai & Raffaelli di quest'ultimo in Roma
via Lucrezio Caro 50;

n. 11819/2000 proposto da LENZI AG spa in
persona del legale rappresentante sig. Franco
Lenzi, rappresentata e difesa dall'avv.to prof.
Giuseppe Franco Ferrari, avv.ti Enrico Adriano
Raffaelli, Paolo Todaro ed elettivamente

M

domiciliata presso lo studio Rucellai & Raffaelli di quest'ultimo in Roma via Lucrezio Caro 50;

n. 12932/2000 proposto da PARAVIA ASCENSORI Spa in persona del presidente Antonio Paravia, rappresentata e difesa dall'avv.t Gennaro Stellato ed elettivamente domiciliata presso lo studio dell'avv.to Gianfranco Ruggieri in Roma via Claudio Monteverdi 16;

CONIRO

l'Autorità garante della concorrenza e del mercato, in persona del legale rappresentante p.t., in giudizio rappresentata e difesa dall'Avvocatura Generale dello Stato e presso la stessa domiciliata in Roma via dei Portoghesi 12;

con l'intervento ad opponendum

(ric. n. 12091/2000)

di Soc. Consorzio Servizi Ascensori CSA, in persona del legale rappresentante, rappresentato e difeso dall'avv.to prof. Franco Gaetano Scoca ed elettivamente domiciliata presso lo studio di quest'ultimo in Roma via G. Paisiello 55;

per l'annullamento

della delibera dell'Autorità della concorrenza e del mercato 11 maggio 2000 recante:

- l'accertamento della violazione dell'art. 2, comma 2 della legge n. 287/90 attraverso la predisposizione da parte delle imprese

FATTO

Con gli undici ricorsi indicati in epigrafe le imprese ricorrenti hanno impugnato la delibera 11 maggio 2000 con la quale l'Autorità garante della concorrenza e del mercato ha accertato nei loro confronti l'infrazione delle disposizioni della legge n. 287/90 ed ha inflitto alle stesse una sanzione amministrativa pecuniaria.

Le soc. Otis Spa e Ceam Spa hanno dedotto:

A) sull'asserita violazione dell'art. 2 L. 287/90 derivante dall'adozione di condizioni generali di contratto uniformi)

1. Violazione dell'art. 2 L. 287/90 e dei principi di diritto in materia di concorrenza. Eccesso di potere per difetto di istruttoria e per insufficienza di motivazione (in relazione all'asserita violazione derivante dall'adozione di condizioni generali di contratto);

B) sull'asserita violazione dell'art. 2 derivante dall'adozione della clausola di variabilità dei prezzi

2. Violazione dell'art. 2 L. 287/90 e dei principi di diritto in tema di concorrenza. Eccesso di potere per travisamento dei fatti;

3. Violazione dell'art. 2 L. 298/90 e dei principi di diritto in tema di concorrenza. Eccesso di potere per difetto di motivazione, contraddittorietà e per travisamento dei fatti,



illogicità manifesta. Errore nei presupposti di fatto.

C) sulla condanna per pretesa violazione dell'art. 3 della L. 287/90

(in relazione alla definizione del mercato rilevante)

6. Violazione art. 3 L. n. 287/90 e dei principi di diritto in tema di concorrenza e di abuso di posizione dominante. Eccesso di potere per difetto di istruttoria e per insufficienza di motivazione;

(in relazione alla definizione di posizione dominante)

7. Violazione art. 3 L. n. 287/90 e dei principi di diritto in tema di concorrenza e di abuso di posizione dominante. Eccesso di potere per illogicità manifesta e contraddittorietà. Difetto di istruttoria. Insufficienza di motivazione;

8- (sotto altro profilo) Violazione art. 3 L. n. 287/90 e dei principi di diritto in tema di concorrenza e di abuso di posizione dominante. Eccesso di potere per errore sui presupposti, illogicità manifesta e contraddittorietà. Difetto di istruttoria. Insufficienza di motivazione.

Sull'abuso di posizione dominante con l'effetto di eliminazione della concorrenza nel mercato della manutenzione derivante dal comportamento contestato.



8

9. (sotto ulteriore profilo) Violazione art. 3 L. n. 287/90 e dei principi di diritto in tema di concorrenza e di abuso di posizione dominante. Eccesso di potere per errore sui presupposti, illogicità manifesta e contraddittorietà. Difetto di istruttoria. Insufficienza di motivazione.

Sulla gravità e durata delle infrazioni

10. Violazione degli artt. 2 e 15 della L. 287/90. Eccesso di potere per insufficienza di motivazioni e di istruttoria.

11. Violazione degli artt. 3 e 15 della L. 287/90. Eccesso di potere per insufficienza di motivazione e di istruttoria.

Sulla sanzione pecuniaria

12. Violazione degli artt. 2, 3 e 15 della L. 287/90. Eccesso di potere per insufficienza di motivazione e di istruttoria.

Schindler Spa ha dedotto:

1. Violazione di legge (art. 2 l. n. 287/90)
Eccesso di potere per errore sui presupposti, difetto di istruttoria, illogicità manifesta.
Violazione del principio di proporzionalità

2. Violazione di legge (art. 3 l. n. 287/90)
Eccesso di potere per sviamento. Eccesso di potere per difetto di istruttoria e di motivazione. Perplexità e confusione dell'azione amministrativa. Illogicità manifesta.

3. Violazione di legge (art. 15 l. n. 287/90)

8

9

Eccesso di potere per difetto di istruttoria e di motivazione. Errore sui presupposti. Violazione del principio di proporzionalità.

La Kone Spa ha dedotto:

1. Mancata corrispondenza tra la contestazione iniziale e la valutazione finale con riguardo all'oggetto e alla natura della presunta infrazione. Violazione e falsa applicazione dell'art. 97 Cost. art. 8 l. 241/90, degli artt. 2, 12 e 14 l. 287/90 e dell'art. 6 D.P.R. 217/98. Eccesso di potere per perplessità.

2. Violazione e falsa applicazione delle stesse norme per assoluta indeterminazione della contestazione.

3. Violazione e falsa applicazione dell'art. 9, D.P.R. 217/90. Violazione del principio del contraddittorio.

4. Violazione e falsa applicazione dell'art. 3 l. 287/90. Eccesso di potere per difetto dei presupposti e per carenza di istruttoria. Eccesso di potere per valutazione travisata ed illogicità dei presupposti.



5. Eccesso di potere per erroneo e travisato apprezzamento dei presupposti, per difetto di istruttoria e di motivazione. Eccesso di potere per sviamento e per perplessità. Eccesso di potere per illogicità delle motivazioni. Violazione e falsa applicazione dell'art. 3 l. 287/90.

6. Eccesso di potere, sotto altro profilo, per i vizi già denunciati.

7. Eccesso di potere in tutte le sue forme sintomatiche. Violazione e falsa applicazione dell'art. 2, comma 1, l. 287/90. Eccesso di potere per indeterminatezza e perplessità con riferimento alla qualificazione dell'asserita infrazione.

8. Eccesso di potere in tutte le sue forme sintomatiche. Violazione e falsa applicazione dell'art. 2 l. 287/90.

9. Eccesso di potere in tutte le sue forme sintomatiche e in particolare per disparità di trattamento. Violazione e falsa applicazione dell'art. 15, comma 1, l. 287/90.

Ciocca Srl, Maspero elevatori Srl, Mario e paolo Bosisio Srl, Daldoss Elevetronic Spa, Elevat ascensori Srl, Lenzi AG Spa, con ricorsi distinti hanno dedotto:

Violazione e falsa applicazione della l. 287/90 con particolare riferimento agli artt. 2 e 15 del D.P.R. n. 217/98; violazione e falsa applicazione dell'art. 3 l. 241/90; eccesso di potere per insufficienza, illogicità e irragionevolezza della motivazione, per difetto di istruttoria, per carenza dei presupposti fattuali, per travisamento dei fatti e per manifesta ingiustizia, disparità di trattamento e contraddittorietà con precedenti provvedimenti.



11

Paravia Ascensori Spa ha dedotto:

Difetto assoluto di motivazione. Violazione e
falsa applicazione della l. n. 287/90. Difetto
di istruttoria. Illogicità. Contraddittorietà.
Difetto di istruttoria. Violazione e falsa
applicazione dell'art. 14 l. 287/90.

Violazione e falsa applicazione dell'art. 2
della l. 287/90.

Violazione di legge in relazione alla sanzione
comminata ex art. 15 legge 287/90.

E' intervenuto ad opponendum limitatamente al
ricorso proposto da Kone Italia Spa, la soc.
Consorzio Servizi Ascensori opponendosi
all'accoglimento del gravame.

Si è costituita l'Autorità garante della
concorrenza e del mercato.

In vista dell'udienza pubblica del 31 gennaio
2001 le parti hanno presentato argomentate
memorie e nel corso della trattazione orale
hanno diffusamente illustrato le proprie tesi.

DIRITTO

1. Gli undici ricorsi in esame si rivolgono
contro la delibera (11.5.2000) con la quale
l'Autorità garante della concorrenza e del
mercato ha accertato che le imprese ricorrenti
- attive nella produzione, installazione e
manutenzione di ascensori ed aderenti ad
Assoascensori (Associazione nazionale industrie
ascensori e scale mobili - ex ANIE):

- hanno violato l'art. 2, comma, 2 della legge 287/90, predisponendo condizioni generali di contratto uniformi per la fornitura ed il montaggio di ascensori ed, in particolare, clausole di prezzo;

- tre di esse (Otis, Kone e Schindler) hanno anche abusato della loro posizione dominante nel mercato dei pezzi di ricambio originali, in violazione dell'art. 3, comma 1, lett. b della legge n. 287/90 rifiutando, o ritardando senza giustificazione, di fornire a imprese indipendenti i ricambi originali necessari per lo svolgimento dell'attività di manutenzione degli ascensori;

ha disposto la cessazione dall'attuazione e dalla continuazione delle infrazioni accertate; ha inflitto a ciascuna delle ricorrenti, in ragione della grave restrizione della concorrenza in materia di prezzi di vendita degli ascensori e dell'ostacolo all'attività dei concorrenti determinata dall'abuso di posizione dominante, una sanzione amministrativa pecuniaria che varia, in proporzione al rispettivo fatturato e in ragione del livello di responsabilità, da oltre sette miliardi a poco più di un milione.

Con recentissima delibera, adottata nell'imminenza della trattazione dei ricorsi l'Autorità ha provveduto ad una parziale rideterminazione dell'importo delle sanzioni

13

inflitte ad alcune delle imprese ricorrenti, accogliendo in tutto o in parte le doglianze che queste ultime hanno avanzato con riguardo al calcolo del rispettivo fatturato.

Gli undici ricorsi possono essere riuniti ai fini di una trattazione congiunta, essendo evidenti le ragioni di connessione oggettiva.

2. Tenuto conto della diversità delle infrazioni sanzionate (l'intesa e l'abuso di posizione dominante) e conseguentemente della diversità delle questioni da ognuna di esse coinvolte, vanno esaminate dapprima le doglianze che tutte le ricorrenti rivolgono contro la determinazione assunta dall'Autorità sull'intesa, dando la precedenza - secondo l'ordine logico - a quelle concernenti il procedimento, per poi passare all'esame delle questioni relative all'abuso di posizione dominante.

3. Secondo Kone l'infrazione concernente la predisposizione, in sede di Assoascensori, di condizioni generali di contratto ed in particolare della clausola sul prezzo, non corrisponde a quella contestata, e vi è anche perplessità sulla definizione del comportamento sanzionato contenuta nella delibera - ora definito intesa, ora pratica concordata, ora delibera associativa - fattispecie distinte quanto agli elementi costitutivi e al momento rilevante della realizzazione dell'infrazione



(le determinazioni associative sulle condizioni generali di contratto sono del 1966 e del 1988, cioè anteriori all'entrata in vigore della legge n. 287/90).

Tutto ciò avrebbe compromesso il diritto di difesa.

Anche Ciocca e le altre imprese minori (Maspero, Bosisio, Daldoss, Elevat e Lenzi) hanno sottolineato che le determinazioni associative sono state assunte anteriormente all'entrata in vigore della legge nazionale antitrust e quando alcune di esse (Maspero e Lenzi) neppure erano iscritte ad Assoascensori e comunque senza la loro partecipazione attiva e continuata.

Kone denuncia anche la violazione dell'art. 9 del regolamento delle procedure istruttorie dell'Autorità (D.P.R. 30.4.98 n. 217) in quanto le sono state richieste informazioni su Assoascensori prima che quest'ultima fosse formalmente inquisita e non è stato indicato lo scopo per cui ciascuna informazione era richiesta.

Queste doglianze non sono fondate.

L'istruttoria ha preso avvio (delib. 11.2.1999) da una denuncia concernente il rifiuto di una delle imprese ricorrenti di fornire i pezzi di ricambio originali, ma - in relazione al materiale documentale acquisito - è stata poi estesa (delib. 21.10.1999 e 10.11.1999) ad




Assoascensori e a tutte le imprese associate con riguardo alla predisposizione di "Condizioni generali di contratto .. (in cui) . . è contenuta una Clausola di variabilità prezzi..", sicchè non vi è alcuna difformità tra il comportamento contestato nel corso dell'istruttoria e quello successivamente sanzionato.

Quanto al secondo profilo delle censure, l'insegnamento del giudice comunitario (da ultimo: Corte di giustizia 8.7.99 n. 692 Comm/Anic, Trib. di I grado 20.4.99 n. 694 "polipropilene") è nel senso che se l'art. 85, n. 1 (ora 81 n. 1) Trat. UE, (sostanzialmente riprodotto nell'art. 2, comma 1, della L. 287/90) distingue il concetto di "pratica concordata" da quello di "accordi fra imprese" o di "decisioni di associazioni di imprese". Ciò è dovuto all'intenzione di comprendere fra i comportamenti vietati da questo articolo ogni forma di coordinamento e di collusione tra imprese, che anche quando non si spinge fino all'attuazione di un vero e proprio accordo costituisce una consapevole collaborazione tra di esse in funzione anticoncorrenziale.

Pertanto una serie di comportamenti di più imprese può costituire espressione di un'infrazione unica e complessa, riconducibile in parte al concetto di accordo e in parte a quello di pratica concordata.

"..nell'ambito di una violazione complessa, la quale ha coinvolto svariati produttori... durante parecchi anni . . . non si può pretendere da parte della Commissione che essa qualifichi esattamente la violazione, per ognuna delle imprese e in ogni momento, come accordo o come pratica concordata, dal momento che, in ogni caso, l'una e l'altra di tali forme di violazione sono previste dall'art. 85 del Trattato. (Trib. sent. cit.)

"Di conseguenza, sebbene la nozione di accordo e di pratica concordata presentino elementi costitutivi parzialmente diversi, esse non sono reciprocamente incompatibili. Pertanto, il Tribunale non deve pretendere che la Commissione qualifichi come accordo o pratica concordata ognuno dei comportamenti accertati, ma può legittimamente ritenere che la Commissione abbia correttamente qualificato taluni dei comportamenti, in via principale, come <<accordi>> e altri, in via subordinata, come <<pratiche concordate>> senza che ciò produca conseguenze inaccettabili in tema di prova né violi i diritti della difesa delle imprese interessate" (Corte sent. cit.).



Questi principi interpretativi (la cui osservanza si impone anche con riguardo alla normativa nazionale antitrust in forza dell'art. 1, comma 4, della L. n. 287/90) trovano perfetta applicazione nella fattispecie

in esame, atteso che l'intesa sull'adozione delle condizioni generali di contratto e della clausola di variabilità prezzi è stata assunta formalmente in sede associativa anteriormente all'entrata in vigore della legge nazionale antitrust.

Le condizioni generali di contratto e la clausola di variabilità prezzi sono state applicate, però, anche nel periodo più recente e successivo alla entrata in vigore della legge 287/90 da tutte le imprese che hanno aderito ad Assoascensori e tali condizioni sono state oggetto di discussione in sede associativa anche ai fini della revisione delle stesse.


Se, quindi, il comportamento in questione è ricollegabile ad una originaria "decisione di associazione di imprese", successivamente presenta gli elementi propri dell'accordo o della pratica concordata con riguardo alla concertazione delle imprese (discussioni in Assoascensori) da cui è conseguita l'applicazione delle condizioni generali e della clausola di variabilità prezzi dopo l'entrata in vigore della legge 287/90, o con riguardo al comportamento delle imprese che, anche se rimaste estranee alla concertazione, si sono consapevolmente e fattivamente adeguate.

Nelle ragioni espresse trovano confutazione anche le censure, di ordine sostanziale,

avanzate dalle imprese minori, tenuto conto che risulta provato che nelle negoziazioni con gli acquirenti applicavano le condizioni generali di contratto e la clausola di variabilità prezzi e tenuto conto, altresì, che un'impresa può essere ritenuta responsabile di un'intesa globale durata vari anni anche se è dimostrata la sua diretta partecipazione solo ad alcuni degli elementi costitutivi di tale intesa, quando le è noto il piano complessivo e a esso ha dimostrato fattivamente di adeguarsi (arg. ex Trib. I grado sent. cit.).

Va osservato, infine, che nel corso dell'audizione (avvenuta l'11 maggio 1999) l'Autorità ha chiesto ai rappresentanti di Kone chiarimenti sui rapporti dell'impresa con le associazioni di categoria e sia questa informazione, che le altre, erano dirette a verificare il suo coinvolgimento nell'abuso di posizione dominante contestatole nella delibera 11 febbraio 1999, citata nel verbale.

Non è quindi ravvisabile la denunciata violazione dell'art. 9 del regolamento per le istruttorie in quanto era chiaro lo scopo per cui le informazioni erano richieste e dalle informazioni acquisite l'Autorità ben poteva ampliare l'istruttoria con riguardo a nuove ipotesi di infrazione e nei confronti di altri soggetti.



4. Il nucleo centrale delle doglianze dedotte dalle ricorrenti, e su cui le stesse hanno particolarmente insistito nelle memorie, si incentra sull'assunto che la determinazione dell'Autorità si basa su elementi documentali che non sarebbero idonei a dimostrare la valenza anticoncorrenziale delle condizioni generali di contratto e della stessa clausola di variabilità prezzi, e in mancanza di un riscontro di effetti anticoncorrenziali nel mercato che siano ricollegabili all'applicazione di dette condizioni, riscontro che l'Autorità non ha effettuato, non vi sarebbero ragioni per ricomprendere l'intesa assunta in Assoascensori tra quelle vietate dall'art. 2 della legge 287/90 e per applicare le relative sanzioni.

L'Autorità con tale determinazione sarebbe quindi incorsa nella violazione di tale disposizione di legge e nell'eccesso di potere per difetto di istruttoria, travisamento dei fatti, illogicità e carenza di motivazione.

Oppone al riguardo l'Autorità che l'intesa sull'adozione della clausola di "variabilità" dei prezzi, che si basa su uno schema di calcolo del prezzo "contenente determinati tassi di calcolo", ha un oggetto anticoncorrenziale e, di per sé, si pone in contrasto con la normativa antitrust, a prescindere dagli effetti che possono essersi determinati nel mercato



interessato, il cui accertamento, quindi, non è rilevante ai fini della determinazione adottata.

5. Osserva il Collegio che il percorso logico che ha seguito l'Autorità per giungere alla derminazione censurata è - nei suoi punti essenziali - il seguente:

- le imprese aderenti ad Assoascensori hanno posto in essere un sistematico scambio di informazioni "sensibili" e "riservate" concernenti le vendite di nuovi impianti e i servizi di manutenzione in base alle quali Assoascensori ha elaborato periodicamente "statistiche di vendita" e "statistiche di servizi" fornite alle associate, che garantivano la conoscenza delle condizioni di concorrenza in dettaglio (i dati delle statistiche di vendita si riferivano a 15 segmenti distinti del mercato di produzione, le vendite sono riportate sia in valore che in termini quantitativi, permettendo, per ogni segmento di mercato, la rilevazione del prezzo medio dell'ascensore) e in tempo reale (rilevazioni trimestrali per le vendite e semetrali per i servizi di manutenzione) (parr. 96 e 97).

- *"Sebbene lo scambio di informazioni, . . . non costituisca oggetto di specifica contestazione nel presente provvedimento, esso evidenzia l'elevato grado di collaborazione*

esistente tra le imprese associate ed è propedeutico e funzionale al coordinamento da parte delle medesime delle proprie strategie commerciali, nonché strumentale alla realizzazione dei comportamenti restrittivi della concorrenza oggetto di analisi" (par. 97);

- in seno ad Assoascensori sono state predisposte (1966, 1979), rielaborate (1988) e sono tuttora oggetto di ulteriore rielaborazione e di discussione, condizioni generali di contratto per la fornitura ed il montaggio di ascensori, comprendenti la clausola di "variabilità" dei prezzi, che hanno ricevuto applicazione generale da parte delle associate;
- la clausola di "variabilità" prezzi "definisce un meccanismo di formazione del prezzo di vendita finale dell'impianto e di adeguamento del medesimo in considerazione delle variazioni di costo intervenute tra il momento dell'ordine e quello dell'installazione. Tale clausola, così come strutturata è pertanto in grado di orientare le scelte dei concorrenti in ordine non solo, come vorrebbe una lettura esegetica della sua titolazione ("variabilità") all'aggiornamento del prezzo di vendita autonomamente fissato dalle imprese, ma proprio in relazione alla determinazione del prezzo finale di vendita degli impianti". . . "la conferma di ciò si



ricava da un documento interno . . . nel quale si legge che la clausola avrebbe dovuto essere riformulata nel senso che "il prezzo di vendita dovrebbe essere determinato dalla singola impresa sulla base della sua struttura imprenditoriale, quale sommatoria dei propri costi e dell'utile voluto.. e non derivare da una non meglio precisata convenzione"(par. 101).

"Anche laddove .. ci si volesse fermare ad una interpretazione letterale della clausola e attribuire alla medesima il significato di mero meccanismo di adeguamento dei prezzi, essa costituirebbe comunque un'intesa restrittiva della concorrenza almeno su una componente del prezzo finale. . . la stessa Commissione UE ha ritenuto (che) "gli schemi di calcolo contenenti determinati tassi di calcolo" sono idonei a determinare una restrizione della concorrenza.." (par. 105).

- "... i comportamenti consistenti nello standardizzare le condizioni contrattuali di vendita inclusive di uniformi clausole di garanzia e di prezzo, nonché la generalizzata adozione delle stesse, configurano intese aventi oggetto restrittivo della concorrenza"(par. 107), .. particolarmente grave (in quanto) la clausola di prezzo contenuta nelle condizioni generali di vendita, determina la fissazione convenzionale

pr

23

dell'incidenza di ciascuna voce di costo sul prezzo finale. Pertanto essa ha ad oggetto la restrizione della concorrenza di prezzo sul mercato" (par. 123).

6. Rileva, preliminarmente, il Collegio che non solo l'Autorità nella sua determinazione finale ha ritenuto esplicitamente di non considerare l'accordo sullo scambio di informazioni quale comportamento vietato ai sensi dell'art. 2, comma 2, L. 287/90 (a differenza di quanto contestato nella comunicazione delle risultante istruttorie), ma del complesso delle condizioni generali di contratto ha ritenuto rilevante ai fini della determinazione adottata unicamente la "clausola di variazione prezzi" in quanto idonea ad orientare le imprese nella formazione del prezzo finale di vendita degli impianti.

Vale al riguardo il rilievo - sottolineato nei gravami presentati dalle imprese minori e anche censurato in termini di difetto di motivazione - che nulla si dice nella delibera in relazione alla idoneità della clausola di garanzia o delle altre condizioni generali di contratto a restringere o falsare "in maniera consistente" (art. 2, comma 1 L. 287/90) il gioco della concorrenza nel mercato interessato.


Nel par. 105 l'Autorità avanza la tesi sussidiaria che la clausola di variabilità prezzi è atta a determinare una restrizione della concorrenza anche se intesa quale "merc



meccanismo di adeguamento dei prezzi", in quanto "costituirebbe comunque un'intesa restrittiva della concorrenza almeno su una componente del prezzo finale" e la stessa Commissione UE ha ritenuto che "gli schemi di calcolo contenenti determinati tassi di calcolo sono atti a determinare una restrizione della concorrenza".

Peraltro l'Autorità (parr. 120/125) nel valutare la gravità della violazione dell'art. 2 L. 287/90 ha considerato detta clausola solo in quanto "determina la fissazione convenzionale dell'incidenza di ciascuna voce di costo sul prezzo finale" e non già quale mero meccanismo di adeguamento dei prezzi già fissati ai fenomeni inflativi.

Se può ammettersi che la clausola - anche intesa in quest'ultimo senso - contiene pur sempre "schemi di calcolo contenenti determinati tassi di calcolo" che la Commissione UE con la "comunicazione" del 29.7.1968 ha ritenuto restrittivi della concorrenza e se può ammettersi che, in astratto, anche l'adeguamento dei prezzi ai fenomeni inflativi (tra ordine di acquisto e consegna del prodotto) può essere definito una "componente" del prezzo finale, è pur vero che non sarebbe stato sufficiente il semplice riferimento a tali elementi formali per dimostrare che l'applicazione della clausola



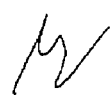
25

(intesa in tal senso) incappava nel divieto dell'art. 2 della L. 287/90, sia perché non appare di immediata percezione - secondo criteri di logicità e ragionevolezza - che il mero adeguamento al fenomeno inflativo (tra ordine e consegna dell'impianto) possa ritenersi idoneo a restringere "in modo consistente" il gioco della concorrenza, sia perché ben diverse sono le vicende per le quali la Commissione ha fatto applicazione del divieto in questione, così chiarendone la portata.

Nella decisione 8.2.1980 (caso "BDS") la Commissione ha sanzionato lo schema di calcolo che comportava: un "supplemento di prezzo per piccole quantità", un "supplemento per dimensione", "un supplemento per ordinazione posta" e "un margine di profitto pari al 5% della somma degli elementi di calcolo" da aggiungere al prezzo base di prodotti siderurgici.

Nella decisione 21.1.98 (caso Extra di lega) la Commissione ha sanzionato l'intesa dei produttori di acciai speciali diretto a fissare il prezzo degli stessi in ragione dell'aumento del prezzo dei metalli nobili (nichel, ecc.) contenuti nel prodotto, rispetto a quello rilevato ad una certa data (in cui il prezzo del nichel era al minimo storico).

Sono vicende non paragonabili, quanto agli effetti sul prezzo del prodotto, alla clausola diretta ad indicizzare il prezzo nel periodo



(non trascurabile ma neppure lunghissimo) che separa l'ordine e la conclusione del contratto dalla consegna dell'impianto e da cui non sembra logico far discendere (in mancanza di un accertamento sulla sua effettiva incidenza) l'effetto di "uniformare le politiche di prezzo delle imprese".

7. La clausola in questione è così formulata:

<<ANIE . . .

CLAUSOLA VARIABILITA' PREZZI ELEVATORI

A - Il prezzo di vendita è calcolato in base ai seguenti riferimenti:

1) Costo della manodopera, cioè salari ed oneri afferenti, in base al Bollettino Variazioni Carico salariale ANIE N. _____ del _____

2) Costo delle materie prime, quale risulta dalla quotazioni del Bollettino Prezzo ANIE N. ____ del _____

B - Si conviene che detti prezzi sono convenzionalmente attribuiti come segue:

35% - alla manodopera relativa alle lavorazioni in officina;

30% - alla manodopera relativa al montaggio;

35% - alle materie prime, che incidono convenzionalmente come segue:

40% - laminati a caldo

40% - fusioni ghisa meccanica Kg 21-100

20% - cavo rigido unipolare isolato con PVC H05 V-U sezione 1 mm/2

C - Le eventuali variazioni in più o in meno del costo della manodopera d'officina e dei prezzi delle materie prime verranno calcolate tenendo per base le date: dell'ordine e dell'approntamento dei materiali, mentre le eventuali variazioni in più o in meno della manodopera di montaggio verranno calcolate per il periodo che intercorre dalla data di approntamento dei materiali a quelle della consegna dell'impianto.

D - Premesso che l'ANIE provvede quindicinalmente a calcolare gli indici progressivi di variazione dei costi della manodopera e dei materiali in base alle incidenze percentuali soprariportate, si conviene e si accetta che la variazione in più o in meno da fatturare scaturirà dalla seguente formula:

$$P = \frac{P_0 \cdot S_1 \cdot S_2 \cdot M}{100 \cdot S_0 \cdot S_0 \cdot M_0} \quad (35 \text{ ---} + 30 \text{ ---} + 35 \text{ ---})$$

in cui

P = prezzo di vendita revisionato;

P0 = prezzo di vendita;

27

S1 = indice della manodopera di officina in vigore al termine del periodo di approntamento dei materiali di cui al punto C;

S2 = media ponderale degli indici della manodopera in vigore durante il periodo di montaggio calcolato come al punto C;

S0 = indice della manodopera indicato nel Bollettino Prezzi ANIE, di cui al punto A;

M = indice delle materie prime in vigore al termine del periodo di approntamento dei materiali di cui al punto C;

M0 = indice delle materie prime indicato nel Bollettino ANIE di cui al punto A.

La variazione dell'importo della fornitura, risultante dai calcoli suddetti, dovrà essere regolata alla presentazione della rispettiva fattura, risultante dai calcoli suddetti, dovrà essere regolata alla presentazione della relativa fattura. Il pagamento della rata all'ordine non infirma l'applicazione della clausola di variabilità prezzi
Milano 1 gennaio 1979 >>

Osserva il Collegio che, considerata nella sua unitarietà - secondo i comuni criteri di interpretazione dei documenti destinati ad essere inseriti in un negozio giuridico - la clausola sembra diretta ad indicizzare il prezzo fissato nel contratto o nella proposta di acquisto agli aumenti di costo dei fattori produttivi che si potrebbero verificare fino alla consegna del prodotto.

I punti A e B della clausola sembrano costituire le necessarie premesse logiche per procedere ai calcoli di cui ai punti C e D e sembrano rispondere all'esigenza di consentire la rilevazione delle variazioni dei costi distintamente in relazione ai diversi fattori produttivi e in relazione al momento in cui

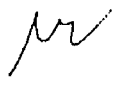
28

ciascuno di tali fattori si inserisce nel procedimento di produzione.

Ciò corrisponde alla tesi delle imprese ricorrenti e alla circostanza che la clausola è stata concordata in sede associativa in un periodo in cui l'inflazione era notevole e rilevante l'esigenza di indicizzazione, anche per limitati periodi di tempo.

Ritiene, invece, l'Autorità che i punti A e B erano diretti a suggerire alle imprese uno schema di calcolo di formazione del prezzo sulla base dei costi rilevabili dalle statistiche trimestrali da cui emergeva anche il prezzo medio degli ascensori.

A tale conclusione l'Autorità perviene, come si è detto, sulla base del dato letterale del punto A della clausola ("Il prezzo di vendita è calcolato in base ai seguenti elementi...") confermato da un documento dell'ANIE secondo cui "il prezzo di vendita dovrebbe essere determinato dalla singola impresa sulla base della sua struttura imprenditoriale, quale sommatoria dei propri costi e dell'utile voluto... e non derivare da una non meglio precisata convenzione".



Ritiene il Collegio che tali circostanze non possano ritenersi sufficienti a dimostrare l'assunto.

Quanto al dato letterale vale il rilievo che l'enunciato contenuto nel punto A della clausola non può essere estrapolato per attribuirgli un significato diverso da quello desumibile dal suo contesto.

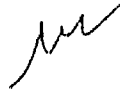
Anche il documento ANIE del 1994, che comunque si riferisce ad una analisi tecnica e non è diretto a rappresentare un comportamento effettivo delle imprese, non ha un significato univoco ben potendo essere interpretato in conformità al contenuto complessivo della clausola di variazione prezzi, e cioè esprimere l'esigenza che anche ai fini della indicizzazione del prezzo occorre avere riguardo alla incidenza effettiva dei fattori produttivi e ai profitti d'impresa e non a quella convenzionale ivi stabilita.

Quanto affermato dall'Autorità nel paragrafo (par. 103) "... l'analisi dei contratti prodotti nel corso del procedimento evidenzia che la generalità degli operatori abbia attribuito uguale peso ai medesimi parametri di revisione prezzi. Implicitamente, quindi, risulta predeterminata in maniera omogenea, per tutti gli aderenti all'Assoascensori, l'incidenza di ciascuna voce sul prezzo finale" dimostra - contrariamente all'assunto - le finalità di indicizzazione della clausola e la circostanza che dall'esame di tali contratti

30

non era dato desumere la pretesa omogeneizzazione dei prezzi finali dei prodotti.

Il Collegio non si nasconde che ben difficilmente imprese che intendono violare la normativa antitrust producano documenti meno che ineccepibili e che è altamente improbabile che in fattispecie di questo tipo possa raggiungersi una prova documentale certa, sicchè l'Autorità preposta può fare ricorso ad elementi presuntivi. Però, in presenza di un documento formato nel 1979, quando le imprese potevano legittimamente e chiaramente coordinare la propria attività nel mercato nazionale anche in funzione anticoncorrenziale, non appare logico attribuire al documento un senso diverso da quello desumibile complessivamente dal suo enunciato.




In tali circostanze l'Autorità - non avendo acquisito prove documentali o elementi presuntivi decisivi a conferma che la concertazione tra le imprese aveva un oggetto anticoncorrenziale rientrante nel divieto dell'art. 2 della L. n. 287/90, non poteva sottrarsi alla concreta verifica di effetti

31

anticoncorrenziali nel mercato che - secondo la tesi che aveva dato avvio all'istruttoria - la clausola in questione era idonea a generare. E ciò non al fine di accertare un elemento costitutivo della fattispecie, ma a fini probatori.

Del resto ad un accertamento di tal genere non si era sottratta, al fine di acquisire ulteriori elementi di prova, neppure la Commissione nei due precedenti sopra richiamati, pur trattandosi di intese con "oggetto" anticoncorrenziale, mentre nella vicenda in esame si sarebbe trattato unicamente di analizzare un congruo numero di contratti stipulati dalle imprese ricorrenti.

Il Collegio ritiene di dover concludere nel senso che dai documenti raccolti nell'istruttoria non sembra emergere in modo persuasivo che la clausola oggetto dell'intesa o della pratica concordata fosse tale da incidere sulla formazione dei prezzi finali dei prodotti e in quanto tale idonea a restringere o falsare in modo consistente la concorrenza. Appare quindi fondata la censura di eccesso di potere per difetto di istruttoria, illogicità



e difetto di motivazione in quanto gli elementi acquisiti e le ragioni esposte nella delibera ; impugnata non sono tali da dimostrare che le ricorrenti hanno violato l'art. 2 della legge n. 287/90.

8. Si può quindi passare all'esame delle doglianze avanzate da OTIS, CEAM, Kone e Schindler avverso le determinazioni relative all'abuso di posizione dominante, in violazione dell'art. 3 della l. 287/90 e all'applicazione delle sanzioni corrispondenti.

Va osservato che l'Autorità non ha direttamente contestato a Ceam l'abuso di posizione dominante, e che con la recentissima delibera del 19 gennaio 2001 ha addossato alla capogruppo OTIS l'ammontare della sanzione pecuniaria relativa a tale infrazione già posta a carico, con la delibera originaria, della Ceam stessa.


Essendo l'ammontare di tale sanzione comunque rapportato al fatturato di Ceam ed essendo stati contestati anche comportamenti di quest'ultima, deve ritenersi - in mancanza di diversi rilievi da parte della stessa - che



permanga in tale impresa l'interesse all'impugnativa. ;

Ritiene il Collegio che anche con riguardo a tale determinazione colgano nel segno le censure di difetto di istruttoria, illogicità e difetto di motivazione sollevate dalle ricorrenti, in quanto anche in tale circostanza gli elementi documentali acquisiti dall'Autorità non sembrano sufficienti a dimostrare - con ragionevole certezza - che queste ultime abbiano effettivamente tenuto un comportamento diretto a rifiutare o ritardare senza giustificazione la fornitura, alle imprese indipendenti di manutenzione, di ricambi originali necessari per lo svolgimento dell'attività di manutenzione degli ascensori.

L'Autorità ha ritenuto che *"Nell'ambito della strategia finalizzata al mantenimento della propria posizione nel mercato della manutenzione, ciascuna impresa di produzione di ascensori ha adottato comportamenti volti ad assicurarsi la manutenzione degli ascensori di propria marca. A tal fine esse hanno messo in atto un generalizzato rifiuto di fornitura dei propri pezzi di ricambio talvolta esplicito e talvolta implicito . . . Al rifiuto esplicito può essere assimilato anche il comportamento consistente nell'evasione degli ordini a 60/90 giorni e addirittura a 120 giorni . . . in tale ultimo caso . . . l'impianto rimarrà*



34

fermo dai due ai quattro mesi . a scapito dell'immagine e della reputazione di tali operatori" (par 114).

9, A tale conclusione è pervenuta sulla base dei seguenti elementi probatori (parr. 81/84):

per il gruppo OTIS:

- a) richieste inevase ad Otis di fornitura di parti di ricambio (doc. Emiliana Ascensori);
- b) lettere inviate a propri ex clienti (audizione ex dipendenti);
- c) scrittura privata standard da Ceam nei rapporti con i propri concessionari tecnici;
- d) segnalazione della Grosseto Servizi Ascensori;

per il gruppo Kone:

- a) lettera di Kone ad un condominio di L'Aquila;
- b) dichiarazione ad un cliente che "la Kone ascensori è esclusivista della ricambistica originale";
- c) inevase richieste a Kone Ascensori di fornitura di parti di ricambio;

per Schindler:

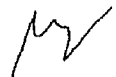
- a) lettera ad una società di manutenzioni presso l'Aeroporto di Fiumicino;
- b) lettera al CO.TR.AN.
- c) dichiarazioni che l'evasione di ordini sarebbe avvenuta in 60/90 giorni.

Per tutte, infine, l'Autorità ha richiamato la vicenda del Supercondominio Torri San Benigno di Genova.

10. Osserva innanzitutto il Collegio che di tutta la documentazione acquisita dall'Autorità solo la lettera inviata dalla Filiale di l'Aquila di Kone ad un condominio reca un esplicito rifiuto di fornire o meglio la minaccia di non fornire materiali di ricambio al chiaro fine di assicurarsi la continuità del servizio di manutenzione:

(.. Vi comunichiamo che, essendo venuti a conoscenza per le vie brevi dell'affidamento ad altra ditta del servizio di manutenzione, e considerato che l'impianto era dotato di garanzia per un anno sui materiali che risultano difformi, non ci assumiamo nessuna responsabilità per eventuali avarie e ci riserviamo altresì di non fornire materiali di ricambio per l'eventuale riparazione dell'elevatore).

Un solo atto di rifiuto proveniente dalla filiale di una delle imprese non è però sufficiente a dimostrare un comportamento significativo in tal senso, che per essere tale deve essere reiterato e generalizzato, cioè tale da dimostrare un consapevole intendimento in tal senso dell'impresa e da permettere di escludere motivazioni occasionali e soggettive. Tutti gli altri documenti richiamati recano solo elementi indiziari che peraltro non



presentano un significato univoco in tal senso o per il loro contenuto (Otis: c - d; Kone: b;) o perché non vi è una ragionevole certezza che la richiesta rimasta inevasa sia effettivamente pervenuta all'impresa (Otis a; Kone c; Schindler b), o perché il riscontro è avvenuto comunque in un tempo corrispondente con le esigenze dell'impresa di manutenzione (Schindler: a), o per genericità (Otis:b;).

Neppure la vicenda delle Torri di San Benigno di Genova è univoca in tal senso.

Occorre innanzitutto riconoscere che, come sottolineato dalle difese delle ricorrenti, appare singolare che a fronte di asseriti comportamenti restrittivi perpetrati per numerosi anni a danno di circa millecinquecento (par. 47) imprese indipendenti che curavano la manutenzione di oltre il 60% dei 650.000 impianti attivi di elevazione (tab. 2 par. 53) sia di vecchia (alcune parti dell'organo non sono sostituibili con pezzi compatibili) che di nuova generazione (schede elettroniche non riproducibili), siano stati acquisiti solo alcuni elementi presuntivi, anziché, come sarebbe ragionevole aspettarsi, decine e decine di proteste e di attestazioni delle imprese (singolarmente o per il tramite delle loro associazioni) che si erano viste rifiutare dalle ricorrenti la fornitura dei pezzi di ricambio originali.



Non vi è, infatti, ragione per sospettare comportamenti collusivi tra le imprese dominanti e le imprese indipendenti di manutenzione.

Le associazioni di categoria (Anacam, Anim CNA e CSA) nel corso delle audizioni (8 giugno, 10 giugno e 8 luglio 1999), pur concordando sulle difficoltà di reperire i pezzi di ricambio originali per il comportamento delle ricorrenti, non hanno - però - saputo riferire di episodi specifici e riscontrabili di rifiuto di fornitura.

Neppure l'audizione (2.6.1999) di ex tecnici della Otis ha portato a segnalazioni specifiche e controllabili di rifiuti di fornitura nel periodo rilevante ai fini dell'istruttoria.

Quanto alla vicenda del "Supercondominio Torri San Benigno", che gestiva ascensori Otis, Kone e Schindler mantenuti dalle rispettive imprese costruttrici, si osserva che alla sua richiesta di voler appaltare la manutenzione di tutti gli ascensori ad una sola di tali imprese, le

risposte sono state del seguente tenore

(OTIS (13.10.98): ..relativamente al contenuto della Vs richiesta ci è di obbligo premettere che, come ben sapete, gli elevatori installati nelle Torri . . non sono di nostra costruzione e la maggior parte di essi presentano sulla manovra dei sofisticati sistemi di software che si possono decifrare esclusivamente con l'ausilio di appositi terminali (ciascuna casa costruttrice ha i propri) e ovviamente, di personale dedicato e dotato di adeguata preparazione, e questo rappresenta il ns unico grande limite nell'accostarsi alla Vs iniziativa.

Vi facciamo notare inoltre, che, trovandoci di fronte ad apparecchiature tecnologicamente avanzate, un altro aspetto da non sottovalutare è la necessità di poter disporre di ricambi originali in quanto ogni ipotetico adattamento da



parte di una casa diversa dalla costruttrice è da escludere a priori.

Riteniamo che la Vs iniziativa miri ad aumentare l'efficienza dell'apparato manutentivo, e quindi pensiamo che non sia etico proporci per un incarico che non saremmo comunque in grado di portare a compimento secondo standard qualitativi che ci poniamo come obiettivo giornaliero nello svolgimento delle ns attività. .

Kone (3.11.98) .. è nostra intenzione eseguire il servizio solo sugli impianti in ns manutenzione in quanto produzione Kone

Tale decisione è dettata dal fatto che, per le particolari caratteristiche degli elevatori non possiamo garantire un approvvigionamento dei materiali rapido con pezzi di ricambio originali prodotti dalle ns fabbriche. .

Schindler (19.10.98) . . Dall'analisi effettuata sugli impianti è emerso che, data la tipologia degli stessi, manovre elettroniche a microprocessori comandate da computer e la logica di comando, non ci è possibile concedere un servizio di assistenza in linea con quelli offerti alla ns Clientela e quindi che soddisfi le Vs esigenze..)

Da tali risposte emerge sicuramente la mancanza di interesse delle imprese ad assumere la manutenzione degli ascensori non di propria produzione, per motivi diversi: mancanza di personale addestrato, minore rapidità nel reperire i pezzi di ricambio e riduzione del proprio standard operativo, ma non il comune intedimento di non fornire alle rispettive concorrenti i pezzi di ricambio originali.

Non appare particolarmente probante la denuncia di Emiliana ascensori, quanto al mancato riscontro di Otis alle richieste di fornitura di due schede per manovra, tenuto conto che non vi è prova che Otis abbia ricevuto la prima richiesta, mentre quanto alla seconda ha buon gioco la difesa dell'impresa a sottolineare la inattendibilità in relazione alla mancanza di coincidenza (vi è una differenza di oltre due

M

mesi) dell'avviso di ricevimento con la data della lettera.

Sostanzialmente le stesse considerazioni valgono con riguardo alle richieste di Ema a Kone e di Co.Tr.An a Schindler.

Ugualmente del tutto singolare appare la vicenda segnalata dalla Grosseto Servizi da cui non può trarsi la conclusione che la OTIS o la Ceam rifiutavano la fornitura dei pezzi di ricambio.

Neppure scrivere ai propri clienti che l'impresa ha in esclusiva i ricambi originali per gli ascensori di propria produzione significa necessariamente che l'impresa rifiuta di fornire i pezzi di ricambio di propria produzione.

Anche il contratto standard di Ceam con i propri concessionari tecnici non prova necessariamente che la Ceam rifiutava di fornire i propri pezzi di ricambio richiesti delle imprese di manutenzione interessate.

Alle stesse conclusioni si deve giungere con riguardo ai restanti documenti concernenti Kone e Schindeler.

Inoltre gli indizi nel senso del rifiuto di fornitura che l'Autorità ha ritenuto di poter desumere dai documenti richiamati, trovano una possibile e plausibile smentita nella circostanza - pacifica - che Kone aveva affidato ad una controllata del gruppo il



compito di commercializzare i pezzi di ricambio originali (attività poi interrotta in quanto non remunerativa) e che le imprese effettivamente provvedevano a fornire a terzi pezzi di ricambio di loro produzione (tabulati forniti all'Autorità).

Dagli elenchi versati in giudizio risulta che tali forniture riguardavano sia le altre imprese ricorrenti sia imprese terze, alcune delle quali risultano comprese nell'elenco di imprese di manutenzione indipendenti (per quanto si asserisce) prodotto da Otis.

Tali rilievi possono inficiare, a prescindere da quanto si è già detto, sia il contenuto probatorio della vicenda dl Supercondominio (in quanto ciascuna delle imprese forniva alle altre i pezzi di ricambio originali), sia l'effettiva rilevanza dei ricambi originali nel mercato della manutenzione e quindi anche il rilievo del peso marginale delle forniture rispetto al fatturato complessivo, sia la conclusione complessiva che le ricorrenti rifiutavano di fornire detti ricambi alle imprese indipendenti.

Naturalmente nella vicenda può assumere rilevanza anche la tipologia dei ricambi effettivamente forniti a terzi, non potendosi escludere che le ricorrenti mentre commercializzavano ricambi comuni, rifiutavano la fornitura di ricambi effettivamente

strategici per assicurarsi la manutenzione degli ascensori di propria produzione a scapito dei concorrenti.

Tuttavia, se difficilmente l'Autorità in materia di abuso di posizione dominante può acquisire sicure prove documentali e deve necessariamente basarsi su elementi indiziari, quando gli elementi acquisiti presentino margini di dubbio e non siano tali, per dovizia e spessore, da opporsi validamente alle plausibili argomentazioni di segno contrario delle imprese interessate, l'Autorità non può sottrarsi dall'attivare tutti i poteri istruttori di cui dispone (audizioni delle imprese concorrenti, accertamenti delle condizioni di mercato, ecc.) per poter fondare le proprie determinazioni su un complesso probatorio solido e appagante.

Per le ragioni esposte si deve ritenere che tale obiettivo non sia stato raggiunto nelle vicende in esame e che anche le determinazioni adottate nei confronti delle ricorrenti in ordine all'abuso di posizione dominante si presentino carenti sotto il profilo del fondamento probatorio.

11. Concludendo i ricorsi riuniti vanno accolti per l'accertata fondatezza delle censure di carenza di istruttoria, illogicità e difetto di motivazione, e per l'effetto va annullata la determinazione impugnata concernente l'intesa e



l'abuso di posizione dominante e le relative sanzioni, rendendo superfluo l'esame delle ulteriori censure che possono essere assorbite. Sussistono giusti motivi per compensare tra le parti le spese di giudizio.

P.Q.M.

Il Tribunale Amministrativo Regionale del Lazio

- Sezione Prima -

- accoglie i ricorsi previamente riuniti e per l'effetto annulla la determinazione impugnata.
- spese compensate.

Ordina che la presente sentenza sia eseguita dalla Autorità Amministrativa.

Così deciso in Roma nella Camera di Consiglio del 31 gennaio 2001.

Il Presidente

Il Cons. est.

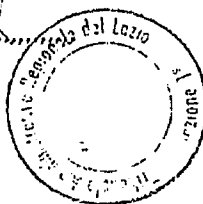
Max. Z. di. Schiavone
Alberto Rone

PUBBLICATA MEDIANTE DEPOSITO IN SEGRETERIA

il 21 FEB. 2001

IL SEGRETARIO SEZIONALE

[Signature]



TRIBUNALE AMMINISTRATIVO REGIONALE DEL LAZIO

21 FEB. 2001

alla Camera di Consiglio

Autorità Garante Concursi e Recessi

di procedura 17 agosto 1991 n. 842

IL SEGRETARIO

